

**KONTRIBUSI *MULTI LEVEL MARKETING* TERHADAP
PENINGKATAN PEREKONOMIAN ANGGOTA MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS PADA
PT.ORINDO ALAM AYU PEKANBARU)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Sebagian Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.Sy)



OLEH

YOLANDA
NIM I0825002763

**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2012**

ABSTRAK

Salah satu perusahaan yang mengembangkan produk-produk oriflame di Kota Pekanbaru adalah PT.Orindo Alam Ayu, penjualan produk-produk oriflame tersebut dilakukan melalui cara Multi Level Marketing (MLM), artinya penjualan berantai yang memberikan keuntungan bagi orang-orang yang mengembangkan usaha tersebut dengan sungguh-sungguh, semakin banyak anggota yang dibawa masuk ke perusahaan maka semakin banyak pula bonus yang diperoleh oleh orang yang bersangkutan. Demikian juga halnya dengan semakin banyak orang yang membeli produk oriflamme maka semakin banyak pula keuntungan atau bonus yang diperoleh orang yang bersangkutan, dalam hal ini yang paling penting adalah bagaimana orang tersebut dapat mengajak orang lain untuk masuk sebagai anggota dan berbelanja produk-produk oriflame.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merumuskan permasalahan yakni, bagaimana kontribusi multi level marketing terhadap peningkatan perekonomian anggota oriflame pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru, serta bagaimana kontribusi multi level marketing pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru terhadap anggota menurut ekonomi Islam.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan, yang mengambil lokasi pada PT. Orindo Alam Ayu yang bergerak di bidang MLM produk Oriflame. Sedangkan sifat penelitian ini adalah observasional research dengan cara survey, artinya peneliti mengumpulkan data langsung ke lokasi penelitian, dengan menggunakan alat pengumpul data berupa wawancara dan penyebaran angket.

Dari hasil penelitian dapat diketahui, bahwa kontribusi multi level marketing terhadap peningkatan perekonomian anggota oriflame pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru, memang dapat dirasakan oleh anggota, sebagaimana yang tergambar dari hasil penelitian bahwa seluruh responden menyatakan, bahwa semenjak mereka bergabung pada PT. Orindo Alam Ayu yang memasarkan produk-produk oriflame secara multi level marketing memang dirasakan bahwa penghasilan mereka

meningkat dan menambah penghasilan yang telah diperoleh dari yang lain, artinya kontribusi dari usaha yang mereka lakukan memang menampakkan hasil yang nyata.

Kontribusi multi level marketing pada PT. Orindo Alam Ayu pekanbaru terhadap anggota menurut ekonomi Islam adalah dibenarkan, karena usaha yang dilakukan adalah jelas yakni produk-produk oriflame yang dapat secara langsung digunakan oleh si pembeli. Bisnis ini merupakan salah satu bentuk usaha yang dilakukan seseorang yang memang dibenarkan dalam Islam, karena memperoleh penghasilan dengan bekerja dan dengan keterampilan yang dimiliki.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji hanya milik Allah yang telah melimpahkan rahmat dan karuniaNya kepada Penulis. Akhirnya penulis berhasil menyelesaikan Skripsi ini dengan baik dan tepat pada waktunya. Shalawat dan salam buat teladan ummat sepanjang masa, Nabi Muhammad SAW yang telah berjasa besar dengan segenap pengorbanan, beliau berhasil mengantarkan ummat manusia kejalan yang diridhoi Allah SWT.

Skripsi ini merupakan persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN Suska Riau. Dalam penulisan Skripsi ini penulis telah banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, baik secara Moril maupun Materil yang sangat berharga. Oleh karena itu selayaknya penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar – besarnya kepada :

1. Keluarga tercinta, orang tua, suami, kakak dan adik, yang telah memotivasi dan membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini, terima kasih untuk semuanya.
2. Bapak Rektor UIN Suska Riau, Prof. DR. HM. Nazir, MA beserta jajarannya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu di UIN Suska Riau.
3. Bapak DR. H. Akbarizan, MA. M.Pd, Dekan fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum beserta jajarannya yang telah mempermudah proses Penyelesaian Skripsi ini.

4. Ketua Jurusan Ekonomi Islam, Bapak Mawardi, M.Si, dan sekretaris jurusan Bapak Darmawan Tia Indrajaya, M.Ag, staf Jurusan Ekonomi Islam, yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak Syafrinaldi, SH. MH yang telah memberikan bimbingan, arahan dan kemudahan selama penulisan skripsi ini.
6. Bapak Pimpinan PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru yang telah memberikan kemudahan kepada penulis dalam mendapatkan data dalam penulisan skripsi ini.
7. Bapak /Ibu dosen yang telah mendidikan dan memberikan ilmu-ilmunya kepada penulis. Sehingga penulis bisa seperti ini mengerti apa yang belum penulis mengerti. Semua ilmu yang telah diberikan sangat berarti dan berharga demi kesuksesan penulis dimasa mendatang.
8. Kepada semua sahabat-sahabatku, yang telah memberikan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.

Harapan penulis semoga Allah SWT menerima amal kebaikan mereka dan membalasnya dengan kebaikan yang jauh lebih baik. Semoga Skripsi ini bermanfaat dan bisa menambah khasanah ilmu pengetahuan. Terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pekanbaru, September 2012

YOLANDA
10825002763

DAFTAR ISI

PENGESAHAN

ABSTRAK.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	9
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Tujuan Penelitian.....	9
E. Manfaat Penelitian.....	10
F. Metode Penelitian.....	10
G. Sistematika Penulisan.....	13

BAB II : GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru.....	15
B. Perkembangan Produk Oriflame.....	16
C. Perkembangan Jumlah Anggota.....	17

BAB III : TINJAUAN TEORITIS

A. Pengertian Kontribusi.....	20
B. Bentuk-Bentuk Kontribusi.....	22
C. Macam-macam Marketing.....	24
D. MLM dalam Islam.....	28

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Kontribusi MLM Terhadap Peningkatan Perekonomian	
---	--

Anggota.....	31
B. Kontribusi MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Terhadap Anggota Menurut Ekonomi Islam.....	51

BAB V: PENUTUP

A. Kesimpulan.....	57
B. Saran.....	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel IV.1 Jawaban Responden Tentang Lamanya Menjadi Anggota MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru.....	33
Tabel IV.2 Jawaban Responden Tentang Pemahamannya Terhadap Bisnis MLM.....	34
Tabel IV.3 Jawaban Responden Tentang Produk yang Ditawarkan pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru.....	38
Tabel IV.4 Jawaban Responden Tentang Peningkatan Anggota yang Bergabung pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru.....	39
Tabel IV.5 Jawaban Responden Tentang Peningkatan Penghasilan yang Diperoleh Melalui MLM Pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru..	41
Tabel IV.6 Jawaban Responden Tentang Penghasilan yang Diperoleh Berhubungan Dengan Jumlah Anggota yang Bergabung.....	43
Tabel IV.7 Jawaban Responden Tentang Perhitungan Bonus yang Diperoleh Melalui MLM pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru.....	45
Tabel IV.8 Jawaban Responden Tentang Bonus yang Diperoleh Sesuai Dengan Usaha yang Dilakukan.....	46
Tabel IV.9 Jawaban Responden Tentang Pendapatan yang Diterima Setiap Bulan.....	47

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia bisnis atau perdagangan memang membutuhkan orang-orang yang tangguh dan ulet, karena yang namanya bisnis sudah pasti ada untung dan ada rugi. Kondisi inilah yang menjadi seorang pebisnis terus berpikir dan mencari cara atau strategi dalam memajukan usahanya. Oleh karena itu kita juga dapat melihat bahwa seorang bisnismen senantiasa merenovasi dan merubah usaha yang dia lakukan agar berkembang terus dari waktu ke waktu.

Tidak ada pekerjaan yang kita lakukan langsung berhasil, namun harus membutuhkan pengorbanan dan usaha yang terus menerus, tanpa merasa pesimis. Seorang pebisnis senantiasa dalam dirinya atau dalam pikirannya suatu kemajuan yang pesat dan tidak dapat ditiru oleh orang lain begitu saja, namun harus melalui pengalaman dan melihat kepada orang-orang lain yang lebih dahulu maju dari kita. Hal ini memang harus dilakukan karena seorang pebisnis juga harus belajar dengan pebisnis yang sudah maju, sehingga kita bisa mendapat ilmu dan strategi yang dia lakukan.

Salah satu bentuk usaha atau bisnis yang berkembang saat ini adalah Multi Level Marketing (MLM), yang dapat membuat orang mendapatkan penghasilan lebih sesuai dan bagaimana orang tersebut dapat membawa orang lain, dengan cara memberikan penjelasan, pengertian, serta memahami nilai bisnis yang terkandung di

dalamnya diantaranya adalah produk yang ditawarkan melalui oriflamme. Oriflamme senantiasa memberikan penawaran terhadap produk-produk yang baru serta senantiasa memberikan keuntungan bagi orang yang mengembangkan usaha tersebut.

MLM disebut juga dengan pemasaran dengan system jaringan, hal ini penting diketahui bahwa seseorang sedang memasuki bisnis. Masing-masing bisnis pemasaran jaringan memiliki keistimewaan dan kesempatannya sendiri. Bisnis ini bisa sangat menguntungkan dalam banyak level dan memiliki tantangan dalam berbagai hal, terutama dalam mengembangkan jaringan.¹

MLM merupakan salah satu bentuk atau jenis bisnis yang menjanjikan, jika produk yang ditawarkan memang benar-benar dapat memuaskan konsumen, para anggota MLM juga dapat mengembangkan usaha tersebut melalui jaringan yang ia bentuk, sehingga dari jaringan tersebut dapat memberikan pemasukan dan penghasilan yang memuaskan, semakin banyak jaringan yang dibentuk, maka semakin banyak pula bonus atau penghasilan yang diperoleh. MLM merupakan bentuk bisnis yang tidak menyita waktu dan pekerjaan yang lain, bisnis ini dapat dilakukan dengan cara sederhana dan rileks karena ketika bertemu dengan seseorang maka seorang sponsor dapat bercerita dan menawarkan produk dari perusahaan yang bersangkutan, dengan memberikan gambaran dan perbandingan dari khasiat atau keuntungan menggunakan produk yang ditawarkan tersebut. Dari usaha yang dilakukan secara sederhana ini dapat menambah pendapatan atau penghasilan yang

¹Andrew Griffiths dan Wayne Toms, *Membangun Bisnis Jaringan*, (Jakarta: Tangga Pustaka, 2011), h.4

tidak disadari, yang jelas usaha untuk menambah jaringan tetap harus dilakukan agar penghasilan terus bertambah.

Bagi orang-orang yang memimpikan memiliki bisnis sendiri, rintangan besar yang harus dilalui adalah biaya dan risiko yang berhubungan dengan membeli bisnis yang sudah berjalan atau mendirikan dari awal yang seringkali membutuhkan investasi yang sangat besar dengan risiko tinggi. Salah satu hal yang menarik dari membangun bisnis pemasaran jaringan adalah modal kecil atau syarat biaya memulai yang rendah. Jika seseorang berhasil mengembangkan bisnis pemasaran jaringannya, dia bisa menerima pengembalian yang signifikan atas investasi modal awal yang rendah tersebut.²

MLM juga salah satu usaha atau bisnis yang sudah terbukti dapat menambah penghasilan seseorang, tanpa melakukan suatu pekerjaan yang berat, hanya memerlukan keyakinan dan percaya diri saja dalam menawarkan produk atau menarik orang untuk dapat bergabung dengan perusahaan, sehingga dengan demikian anggota atau kelompok yang dibentuk dapat bertambah, dan otomatis penghasilannya juga akan bertambah.

MLM merupakan system bisnis yang banyak dipakai orang saat ini, dengan biaya pendaftaran yang pantas, orang bisa membeli keanggotaan ke dalam sebuah system yang sudah ada dan dapat langsung memulai membangun bisnis tersebut. Oleh karena kemajuan teknologi dalam industri computer, organisasi ini sepenuhnya berjalan secara otomatis, dan kepusingan yang ditimbulkan oleh kertas kerja, proses

²*Ibid*, h.7

order, distribusi, akutansi, dan proses lanjutan, hampir semuanya dikelola oleh system perangkat lunak pemasaran jaringan.³

Sebagaimana yang sudah dialami oleh Jumiati yang telah bergabung bersama PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru selama 4 (empat) tahun yang mengembangkan produk oriflamme dan telah mempunyai penghasilan sebesar 4 (empat) juta perbulan, telah mendapat reward berupa jalan-jalan ke Malaysia atas keberhasilan usaha yang telah dilakukannya, serta masih ada beberapa orang lagi yang juga sudah berhasil, yang nanti digambarkan pada hasil penelitian.⁴

Salah satu perusahaan yang mengembangkan produk-produk oriflame di Kota Pekanbaru adalah PT.Orindo Alam Ayu, penjualan produk-produk oriflame tersebut dilakukan melalui cara Multi Level Marketing (MLM), artinya penjualan berantai yang memberikan keuntungan bagi orang-orang yang mengembangkan usaha tersebut dengan sungguh-sungguh, semakin banyak anggorta yang dibawa masuk ke perusahaan maka semakin banyak pula bonus yang diperoleh oleh orang yang bersangkutan. Demikian juga halnya dengan semakin banyak orang yang membeli produk oriflamme maka semakin banyak pula keuntungan atau bonus yang diperoleh orang yang bersangkutan, dalam hal ini yang paling penting adalah bagaimana orang tersebut dapat mengajak orang lain untuk masuk sebagai anggota dan berbelanja produk-produk oriflame.

³Robert T.Kiyosaki, *The Cashflow Quadrant (Panduan Ayah Kaya Menuju Kebebasan Finansial)*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), h.104

⁴PT. Orindo Alama Ayu Pekanbaru, 2012

Adapun garis kesponsoran mencakup konsultan, sponsornya dan seterusnya dan harus berakhir pada oriflamme. Sedangkan grup pribadi harus mengacu kepada seluruh konsultan yang disponsori secara langsung atau tidak langsung oleh seorang konsultan. Untuk menjadi seorang konsultan oriflamme, seorang kandidat harus sebagaimana dalam aturan umum oriflamme, disponsori oleh seorang konsultan yang sudah terdaftar di oriflamme, dalam kondisi-kondisi tertentu, oriflamme dapat menunjuk seorang konsultan yang prospektif untuk bekerja pada jaringan lain.

Dari sini jelas bahwa bisnis Multi Level Marketing (MLM) ini sebenarnya bagaimana mencari dan mendapatkan pelanggan sebanyak-banyaknya sehingga modal kita pun cepat kembali. Oleh karena itu dalam tulisan ini penulis melihat bagaimana trobosan ke depan, agar perusahaan semakin maju dan berkembang. Tidak lain yang dilakukan adalah bagaimana supaya produk yang ada semakin diminati dan terjual di pasaran, sehingga nama perusahaan menjadi lebih baik, dan otomatis penghasilan anggota juga meningkat melalui bonus penghasilan atau penjualan.

Bisnis MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru ini sudah memperlihatkan kemajuannya sebagaimana ungkapan yang diberikan oleh Mira.R yang telah bergabung lebih kurang empat tahun dan ia telah menerima bonus lebih kurang tiga juta setiap bulan.⁵

Demikian juga halnya dengan Lola Asti Pertiwi yang sudah bergabung lebih kurang tiga tahun dan ia telah mendapatkan bonus setiap bulannya sebesar dua jutaan. Hal ini dilakukannya dengan santai dan tekun, namun tidak mengganggu kegiatannya

⁵Mira.R (anggota), *Wawancara*, 1 juli 2012

yang lain, sehingga tambahan penghasilan yang ia peroleh tersebut hampir tidak disadarinya karena setiap bulan terus bertambah.⁶

Selanjutnya juga dijelaskan oleh Wan Rahmatika yang telah bergabung bersama PT.Orindo Alam Ayu lebih kurang empat tahun, dan ia telah menerima bonus setiap bulannya lebih kurang dua juta. Pekerjaan ini ia lakukan dengan cara terus menerus mengajak orang atau teman-temannya untuk menggunakan produk oriflame, dan dengan menggunakan produk tersebut yang bersangkutan sekaligus mendapatkan bonus apabila masuk menjadi anggota sebagaimana yang telah ia lakukan.⁷

Apabila dilihat melalui kaca mata ekonomi Islam, maka MLM merupakan usaha yang dilakukan untuk menambah penghasilan yang ada asalkan yang diperdagangkan itu halal dan sudah ditentukan bentuk, jenis dan rasanya, sehingga tidak merugikan konsumen.

Di antara bidang yang tergolong penting dalam ekonomi adalah bidang pemasaran. Bahkan sebagian besar dari pakar ekonomi Islam mengatakan bahwa aspek yang utama yang perlu mendapat perhatian dalam ekonomi adalah bidang pemasaran.

Sistem ekonomi kapitalis memandang bahwa pemasaran adalah seluruh proses yang dilakukan setelah dihitung semua pengeluaran yang dibutuhkan, atau seluruh kegiatan yang mengeluarkan uang yang berhubungan dengan barang yang

⁶Lola Asti Pertiwi (anggota), *Wawancara*, 1 Juli 2012

⁷Wan Rahmatika, (anggota), *Wawancara*, 1 Juli 2012

dipasarkan tersebut. Semua pengeluaran yang diperlukan itu akan menentukan harga, yang ditentukan oleh semua faktor yang berhubungan dengan barang yang dipasarkan tersebut. Di antara faktor tersebut adalah:

1. Upah yang dikeluarkan kepada para pekerja.
2. Modal yang digunakan untuk menghasilkan barang tersebut.
3. Sewa rumah atau tanah yang digunakan untuk tempat usaha.
4. Keuntungan yang akan diperoleh oleh pemilik barang.⁸

Sehubungan dengan hal di atas, maka perbedaan atas pengeluaran yang dibutuhkan terhadap pemasaran suatu barang memang menentukan harga dari barang tersebut. Namun demikian maka keuntungan yang akan diperoleh juga harus disesuaikan dengan pengeluaran tersebut dan tidak boleh terlalu tinggi, karena dapat merugikan konsumen.

Sebagaimana Firman Allah dalam Al-Quran Surat An-Nisa' ayat 29 yang berbunyi

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۚ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang*

⁸Mufti Labib dan Arsil Ibrahim, *Peranan Nilai dan Akhlak dalam Ekonomi Islam*, (Kuala Lumpur: Angkatan Belia Islam Malaysia, 1998), h.461

*berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”*⁹

Prinsip muamalah dalam semua transaksi pada dasarnya diperbolehkan, sepanjang tidak berisi elemen riba, maisir, gharar, maka dalam melaksanakan kegiatan perniagaan semua pengeluaran atau modal yang dibutuhkan memang harus diperhitungkan sesuai dengan kenyataannya.¹⁰

Berkenaan dengan hal itu maka penulis ingin melihat bisnis atau perniagaan dalam bentuk multi level marketing yang dilaksanakan pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru, yang mengedarkan produk-produk kosmetik, barang-barang untuk perhiasan wanita dan sebagainya yang bermerek Oriflame, dengan cara pemasaran multi level marketing, yaitu pemasaran melalui promosi dari orang yang satu kepada orang yang lain yang pada akhirnya dapat menjadi anggota oriflamme, dengan mendapat bonus keuntungan dari hasil penjualan dan anggota yang dibawa masuk sebagai member.

Dari latar belakang masalah tersebut di atas penulis tertarik untuk melakukan suatu penelitian ilmiah yang dituangkan dalam bentuk skripsi, dengan mengambil judul: **“Kontribusi Multi Level Marketing Terhadap Peningkatan Perekonomian Anggota Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru)”**.

⁹Departemen Agama, *Al-Quran dan Terjemahan*, (Bandung: CV.Diponegoro, 2007), h.122

¹⁰Mustafa Edwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), h.296

B. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini, yang menjadi batasan masalah adalah berkenaan dengan kontribusi multi level marketing terhadap peningkatan perekonomian anggota oriflame ditinjau menurut perspektif ekonomi Islam (Studi pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru). Di sini penulis mengkaji masalah usaha multi level marketing terhadap peningkatan perekonomian anggota oriflame, serta kajian multi level marketing dilihat dari segi ekonomi Islam.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah di atas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana kontribusi multi level marketing terhadap peningkatan perekonomian anggota oriflame pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru?
2. Bagaimana kontribusi multi level marketing pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru terhadap anggota menurut ekonomi Islam?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kontribusi multi level marketing terhadap peningkatan perekonomian anggota oriflame pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru.
2. Untuk mengetahui kontribusi multi level marketing pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru terhadap anggota menurut ekonomi Islam.

E. Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

- a. Sebagai sumbangan pemikiran mengenai bisnis multi level marketing dalam pemasaran produk atau barang, yang memperoleh keuntungan atau bonus dari penjualan tersebut.
- b. Penelitian ini juga sebagai pelengkap tugas dan syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN Suska Riau.
- c. Karya ilmiah ini juga diharapkan dapat menambah bahan kepustakaan, dan bahan perbandingan bagi peneliti selanjutnya, yang berhubungan dengan permasalahan ini.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan, yang mengambil lokasi pada PT. Orindo Alam Ayu yang bergerak di bidang MLM produk Oriflamme. Sedangkan sifat penelitian ini adalah observasional research dengan cara survey, artinya peneliti mengumpulkan data langsung ke lokasi penelitian, dengan menggunakan alat pengumpul data berupa wawancara dan penyebaran angket.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini penulis lakukan di Kota Pekanbaru, yakni terhadap anggota oriflame pada PT. Orindo Alam Ayu. Adapun alasan penulis memilih lokasi ini adalah:

- a. Saat ini bisnis multi level marketing sangat berkembang dalam bisnis atau pemasaran barang-barang di lingkungan masyarakat.
- b. Perlu adanya pengkajian secara ilmiah terhadap bisnis multi level marketing tersebut dari segi ekonomi Islam.
- c. Dapat terjangkau serta memudahkan bagi penulis dalam mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini.

3. Subjek dan Objek Penelitian

- a. Subjek penelitian ini adalah anggota oriflame pada PT. Orindo Alam Ayu, yang memasarkan produk atau barang-barang yang bermerek oriflame.
- b. Objek penelitian ini adalah kontribusi multi level marketing terhadap peningkatan perekonomian anggota oriflame, pada PT. Orindo Alam Ayu.

4. Populasi dan Sampel

Sebagai populasi dalam penelitian ini adalah anggota Oriflame pada PT. Orindo Alam Ayu dalam Tahun 2010 yang berjumlah 250 orang. Sedangkan yang diambil menjadi sampel dalam penelitian ini adalah 10% yaitu berjumlah sebanyak 25 orang dengan purposive sampling, yakni peneliti menentukan sendiri sampel yang benar-benar dapat memberikan informasi yang dibutuhkan.

5. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Data Primer, yaitu data yang diambil dari keseluruhan sampel penelitian, yaitu anggota oriflame sebanyak 25 orang yang terdaftar pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru.
- b. Data Sekunder, yaitu data yang diambil dari literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

6. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Observasi, yaitu mengamati langsung di lokasi penelitian terhadap kegiatan multi level marketing dalam pemasaran produk-produk oriflamme, yang dilakukan oleh anggota oriflamme pada PT Orindo Alam Ayu Pekanbaru, khususnya mengenai peningkatan perekonomian para anggota.
- b. Wawancara, yaitu mengadakan tanya-jawab secara langsung dengan responden tentang masalah yang diteliti, yakni yang berhubungan dengan usaha multi level marketing dalam pemasaran produk-produk oriflamme pada PT. Orindo Alam Ayu, serta hubungannya dengan peningkatan perekonomian para anggota.
- c. Angket, penyebaran pertanyaan yang ditujukan kepada responden tentang kegiatan pemasaran produk-produk oriflamme pada PT. Orindo Alam Ayu, serta hubungannya dengan peningkatan perekonomian anggota.

- d. Studi kepustakaan, yaitu menelaah buku-buku yang ada hubungannya dengan ekonomi Islam, yakni pemasaran barang melalui multi level marketing, serta pendapat-pendapat ahli ekonomi Islam tentang multi level marketing.

7. Metode Penulisan

Adapun metode penulisan yang digunakan adalah:

- a. Deskriptif, yaitu menggambarkan fakta yang ditemui di lapangan, sesuai dengan permasalahan yang dibahas, yakni tentang pemasaran produk-produk oriflame yang berhubungan dengan peningkatan perekonomian anggota.
- b. Deduktif, yaitu menarik kesimpulan dari yang bersifat umum kepada yang khusus, yakni sesuai dengan hasil penelitian mengenai pemasaran produk-produk oriflame yang berhubungan dengan peningkatan perekonomian anggota.

8. Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif, yaitu mengumpulkan semua data yang diperlukan, kemudian dikelompokkan sesuai dengan jenisnya, selanjutnya dianalisis dengan uraian kalimat yang jelas dengan menghubungkan kepada pendapat ahli dan teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti, kemudian ditarik kesimpulan dengan cara deduktif.

G. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penulisan skripsi ini, penulis menyusunnya secara sistematika dalam lima bab, yaitu sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan, yang terdiri dari Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

Bab II: Gambaran lokasi penelitian, yang meliputi gambaran umum PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru, perkembangan produk oriflamme, serta perkembangan jumlah anggota.

Bab III: Tinjauan teoritis, meliputi tentang marketing, strategi marketing, serta macam-macam marketing.

Bab IV: Hasil penelitian dan pembahasan, yang terdiri dari kontribusi multi level marketing terhadap peningkatan perekonomian anggota oriflamme pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru, serta kontribusi multi level marketing pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru terhadap anggota menurut ekonomi Islam.

Bab V : Kesimpulan dan saran, yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru

PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru beralamat di jalan Ahmad Yani Pekanbaru, yang dikelola oleh orang Indonesia Asli yang berasal dari Sumatera Barat, yang bergabung dengan perusahaan Oriflame sudah hampir delapan tahun. PT. Orindo Alam Ayu dikelola oleh empat orang yang terdiri dari Direktur, Wakil Direktur, Sekretaris dan Bendahara, yang semua pengelola tersebut menjadi anggota dari oriflame.

Perkembangan oriflamme di Pekanbaru juga sudah menampakkan peningkatan yang cukup baik, hal ini diperlihatkan dari peningkatan jumlah anggota dan produk yang dipasarkan. Kondisi ini memang disadari bahwa perhatian masyarakat Kota Pekanbaru terhadap bisnis oriflamme memang menunjukkan jumlah yang terus meningkat.

Perusahaan oriflame sebenarnya didirikan pada tahun 1967 oleh dua bersaudara dan teman mereka, saat ini Oriflame telah menjadi perusahaan kecantikan internasional dengan sistem penjualan langsung di lebih dari 60 negara di seluruh dunia. Portofolio yang luas dari produk-produk kecantikan Swedia yang alami,

inovatif dipasarkan melalui tenaga penjualan sekitar 3.600.000 Consultant mandiri , yang bersama-sama membuat penjualan tahunan yang melebihi 1,5 miliar.¹

Oriflame menawarkan peluang bisnis terkemuka untuk orang-orang yang ingin mulai usaha sejak hari pertama dan bekerja untuk memenuhi impian dan ambisi pribadi mereka melalui konsep bisnis yang unik melalui usaha multi level marketing. Menghormati orang dan alam mendasari prinsip operasional perusahaan dan tercermin dalam kebijakan sosial dan lingkungan. Oriflame mendukung berbagai badan amal di seluruh dunia terutama bagi para anggota yang menyebar ke seluruh dunia.

PT. Orindo Alama Ayu Pekanbaru beroperasi di Kota Pekanbaru dalam bentuk kantor cabang, yang mengembangkan sayap bisnisnya dari kantor pusat Jakarta. Dilihat dari perkembangannya memang cukup baik dan dapat dilanjutkan sampai saat ini.

B. Perkembangan Produk Oriflame

Perusahaan oriflame senantiasa memperkembangkan usaha atau bisnisnya dengan beranekaragam produk kecantikan, yang berupa peralatan make up, lips stick, parpum (minyak wangi) dan sebagainya dengan kualitas yang tidak diragukan, dan sudah terkenal di manca Negara.

Produk oriflame dijual secara eksklusif melalui jaringan global consultant yang mandiri. Setiap orang dapat melakukan order produk dengan dua atau tiga cara yang berbeda. Apakah anda ingin melakukan order produk untuk anda sendiri dan

¹PT.Orindo Alam Ayu, Pekanbaru, 2012

keluarga anda atau mulai menjual produk kepada orang lain, anda dapat mendaftar untuk menjadi Consultant dan dapatkan diskon dari harga katalog. Anda juga dapat melakukan order melalui salah satu consultant. Mereka akan memberikan anda saran, menunjukkan contoh produk dan menjawab pertanyaan anda mengenai produk kami dan bagaimana cara menggunakannya.

Jensi produk oriflame di antaranya adalah Skin Care, perawatan kulit untuk wanita dan pria, serta teknik penggunaan produk tersebut. Kemudian bermacam-macam jenis Cosmetics, langkah lengkap tat arias serta teknik untuk menggunakannya. Body and Hair Care, perawatan tubuh, perawatan rambut, serta cara menggunakannya. Fragrances, berbagai macam jenis wewangian, serta panduan untuk menggunakannya, dan sebagainya.²

Untuk masa yang akan datang perkembangan produk oriflame senantiasa terus dilakukan, dapat saja dalam bentuk tas, souvenir, pakaian dan sebagainya. Hal ini melihat dari permintaan pasar dan harus dicoba terlebih dahulu baru kemudian bisa dipasarkan lebih luas lagi.

C.Perkembangan Jumlah Anggota

Perkembangan usaha oriflamme diiringi dengan perkembangan jumlah anggota yang terus meningkat, yang secara keseluruhan sudah mencapai ribuan anggota dan consultan.

Siapa saja bisa menjadi Consultant Oriflame – Kesempatan Oriflame unik. Dikarenakan fleksibilitas menjadi Consultant, Oriflame sesuai dengan berbagai jenis

²Buletin Oriflame, h.17

gaya hidup. Tanpa mengesampingkan, apakah Anda ingin mendapatkan penghasilan lebih, menjadikannya karir penuh atau menikmati kemerdekaan dalam keuangan, Oriflame cocok untuk Anda. Apakah Anda karyawan penuh atau paruh waktu, karyawan sendiri, bekerja dari rumah, pelajar, pensiunan atau orang tua dengan anak. Anda bisa menentukan jam kerja Anda dan Anda bos untuk Anda sendiri.

Anda mengontrol jumlah penghasilan Anda setiap bulan – berapa penghasilan Anda merupakan pilihan. Semua tergantung seberapa banyak usaha yang Anda berikan. Sementara Anda menikmati produk tata rias eksklusif kami, pada saat yang bersamaan Anda akan bertemu orang-orang baru dan mendapatkan teman-teman baru. Anda akan mendapatkan kesempatan untuk berjalan-jalan keluar negeri, berpartisipasi dalam acara-acara berkelas tinggi dan dikenal serta mendapatkan penghargaan untuk pencapaian dan hasil Anda.

Anda juga mempunyai kesempatan untuk berkembang secara pribadi atau professional melalui pelatihan dan acara-acara yang kebanyakan adalah gratis. Anda akan belajar mengenai kecantikan dan trend mode secara berkelanjutan serta tidak ada resiko keuangan.

Sebagai Consultant baru, Anda akan memiliki consultant berpengalaman sebagai pelatih Anda, membimbing dan membantu Anda. Pelatih Anda akan memperkenalkan Anda kepada Oriflame dan membantu Anda untuk memahami semua informasi yang dibutuhkan sejak awal. Apakah Anda ingin menabung untuk keperluan sendiri dan keperluan keluarga, dapatkan penghasilan ekstra atau buat karier dan bisnis sendiri, Anda bisa bergabung dengan Oriflame. Anda yang

menentukan sejauh mana Anda ingin sukses - kami akan selalu mendukung setiap langkah Anda.

Anda bisa bergabung bersama Oriflame dengan menghubungi Consultant yang sudah Anda kenal atau menghubungi kantor cabang Oriflame di kota Anda. Setelah Anda selesai mengisi formulir pendaftaran consultant, Anda akan menerima kartu anggota Anda dan sebuah starter kit.

Untuk membantu Anda memulai, Anda akan menerima sebuah Starter Kit dengan peralatan dasar yang akan Anda perlukan. Starter kit termasuk bahan-bahan presentasi mengenai perusahaan kami dan produk-produk serta petunjuk-petunjuk, katalog dan contoh produk yang akan membantu Anda saat mulai menjadi Consultant.

Ini adalah kesempatan memperoleh penghasilan yang adil - semakin banyak waktu dan energi yang Anda berikan – semakin banyak yang akan Anda peroleh kembali.³

³*Ibid.*

BAB III

TINJAUAN TEORITIS

A. Pengertian Kontribusi

Kontribusi adalah sumbangan atau pemasukan terhadap suatu perkumpulan atau usaha yang dijalankan.¹ Dalam hal ini tentunya yang berhubungan dengan pemasukan bagi para anggota dalam usaha multi level marketing pada PT.Orindo Alama Ayu Pekanbaru.

Usaha yang dilakukan oleh para anggota dalam pemasaran barang-barang kosmetik oriflamme merupakan usaha multi level marketing yang dapat menambah penghasilan pada setiap bulannya. Hal ini tergantung dari usaha dan pengorbanan yang dilakukan oleh para anggota. Apabila usaha yang dilakukan dengan serius maka penghasilan yang mereka dapat terus meningkat, tetapi apabila usaha tersebut dilakukan dengan setengah hati maka penghasilan yang mereka dapat juga sedikit.

Kontribusi juga dapat berupa keikutsertaan diri seseorang dalam sesuatu kegiatan yang dapat menambah perkembangan dari usaha yang dilakukan, di samping itu kontribusi juga bisa dalam bentuk partisipasi pemikiran atau materi, yang disumbangkan oleh seseorang dalam rangka peningkatan usaha yang dilakukan.

Bagi pelaku bisnis apapun bentuknya sudah pasti memerlukan bantuan orang lain untuk menyebarluaskan usaha yang dilakukannya. Kontribusi atau

¹Tim Penyusun Kamus, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1999), h.523

masukan dari pihak-pihak lain sangat diperlukan agar usaha yang dilakukan tersebut dapat berkembang dan otomatis dapat menambah omzet atau penjualan.

Di antaranya membangun bisnis pemasaran jaringan yang menguntungkan dan memberikan kontribusi, tidak hanya memasukkan sekelompok orang ke dalam jaringan dan berharap mereka akan membeli atau menjual produk. Namun buat perusahaan anda memiliki sasaran struktur untuk diikuti oleh orang lain dan dirancang untuk membuat bisnis anda dapat memberikan kontribusi atau keuntungan bagi orang lain.²

Konsep tersebut dapat menarik orang lain untuk melakukan bisnis yang anda lakukan, karena bisnis yang ditawarkan dapat memberikan keuntungan atau kontribusi bagi orang lain. Oleh karena itu saat membangun jaringan maka harus dilakukan secara terus-menerus dan harus fokus terhadap usaha yang dilakukan dan dapat dipastikan bahwa usaha yang dilakukan dapat memberikan hasil yang terbaik.

Usaha atau bisnis yang dilakukan diusahakan dapat memberikan kontribusi atau pemasukan yang memuaskan bagi orang-orang yang mendukung usaha anda, agar usaha tersebut dapat berjalan dengan baik dan berkelanjutan. Oleh karena itu cara menarik orang-orang agar dapat memberikan kontribusi bagi usaha anda juga harus diperhatikan, sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Demikian juga halnya dengan orang-orang yang telah bergabung tersebut dapat merasa puas dan senantiasa berusaha mengembangkan usaha yang dilakukan tersebut.

²Andrew Griffiths dan Wayne Toms, *Membangun Bisnis Jaringan*, (Jakarta: Tangga Pustaka, 2011), h.250

B. Bentuk-Bentuk Kontribusi

Bentuk-bentuk kontribusi dalam MLM adalah berupa *reward* atau penghargaan bagi peserta atau anggota yang dapat mencapai penjualan atau membuat jaringan yang banyak. *Reward* atau penghargaan tersebut dapat berupa penambahan bonus atau berupa perjalanan ke luar negeri.

Di samping itu bagi peserta atau anggota MLM yang dapat meningkatkan penjualannya tentunya dapat menambah penghasilan yang berupa peningkatan jumlah bonus yang dapat diterima setiap bulannya. Demikian juga halnya dengan pemotongan harga terhadap produk yang dipasarkan kepada para anggota.³

Kontribusi yang diperoleh oleh anggota MLM memang bentuknya bermacam-macam tergantung dari usaha dan pengorbanan yang dilakukannya. Apapun aktivitas yang berhubungan dengan MLM tentunya berhubungan dengan mengajak atau membawa orang untuk bergabung bersama bisnis MLM.

Demikian juga halnya dengan MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru, dimana para anggota senantiasa berusaha untuk mendapatkan bonus yang lebih banyak sebagaimana yang diinginkan. Demikian juga halnya dengan motivasi untuk mendapatkan *reward*, yang semua anggota sudah pasti menginginkannya.

Semua anggota MLM senantiasa mendapatkan ilmu atau pengetahuan melalui pertemuan-pertemuan, seminar-seminar dan sebagainya. Kegiatan ini juga merupakan kontribusi bagi anggota karena dengan pengetahuan tersebut para

³Buletin Oriflame, h.25

anggota mendapatkan cara atau strategi untuk menarik orang sebagai anggota atau untuk memasarkan barang-barang yang menjadi produk MLM.

Bisnis MLM sangat berhubungan dengan pemasaran dalam arti yang luas yakni sebagai aktivitas social dan manajerial dimana individu atau kelompok menyediakan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai dengan pihak lain. Namun saat ini, pemasaran atau marketing juga diartikan sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai untuk pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat dalam rangka mendapatkan manfaat atau keuntungan.⁴

Pemasaran dalam MLM merupakan kegiatan yang kompleks dan melibatkan berbagai pihak, perlu waktu dan tenaga. Oleh karena itu maka marketing atau pemasaran juga dilakukan melalui proses tertentu, tahapan atau langkah-langkah tertentu. Sebagai sebuah proses, kegiatan marketing atau pemasaran dapat dijabarkan menjadi beberapa langkah kegiatan. Langkah-langkah dalam kegiatan pemasaran sebagai berikut:

1. Kegiatan pemasaran diawali dengan aktivitas untuk memahami kebutuhan dan keinginan pasar. Memahami kebutuhan merupakan titik tolak dan dasar dalam menentukan kegiatan pemasaran selanjutnya.
2. Pada saat kebutuhan pasar telah dipahami, maka yang perlu dilakukan oleh pemasar adalah merancang strategi pemasaran yang tepat untuk memenuhi kebutuhan pasar tersebut, sekaligus dapat meningkatkan manfaat bagi perusahaan.

⁴Suharno dan Yudi Sutarso, *Marketing in Practice*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h.2

3. Pada saat strategi pemasaran telah ditentukan maka selanjutnya pemasar menyusun program pemasaran yang terintegrasi dan yang dapat memberikan manfaat lebih baik kepada pasar.
4. Kompetisi yang tinggi mengakibatkan kegiatan pemasaran tidak cukup hanya dengan memberikan manfaat superior, namun membangun hubungan yang menguntungkan dan menciptakan kepuasan pelanggan menjadi utama.
5. Menciptakan nilai dari pelanggan untuk menciptakan laba dan akuitas pelanggan.⁵

Kegiatan marketing atau pemasaran tidak hanya selesai setelah pelanggan puas, atau setelah mereka menunjukkan loyalitas, namun kegiatan pemasaran akan terus dilakukan, bahkan hingga akhir usia pelanggan. Sehingga pemasaran menjadi bisnis jangka panjang dan tanpa akhir.

C. Macam-macam Marketing

Apabila pemasar telah memahami pasar terkait dengan apa yang sebenarnya dibutuhkan dan diinginkan, maka langkah berikutnya adalah merancang strategi pemasaran yang berorientasi pelanggan. Strategi pemasaran adalah kerangka kerja jangka panjang yang memandu seluruh aktivitas teknis dalam pemasaran dimana didasarkan kepada semangat untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Berorientasi pelanggan juga berarti mendasarkan strategi pada pelanggan, dan hanya pelangganlah yang menjadi penentu utama kegiatan pemasaran.

⁵*Ibid*, h.3

Oleh karena itu, ada beberapa kegiatan yang perlu dilakukan, yaitu memilih pasar yang akan dilayani, memilih nilai pelanggan yang akan diberikan, dan memilih orientasi dari manajemen pemasaran yang digunakan.

Memilih pasar yang akan dilayani. Pemasar perlu memilih siapa yang akan dilayani dulu sebelum menentukan layanan apa yang akan diberikan. Titik awal dari strategi pemasaran adalah dari pelanggan. Menemukan siapa yang dilayani berarti menentukan apakah semua akan dilayani, atau memilih beberapa kelompok saja atau bahkan hanya beberapa orang saja. pertimbangan utama dalam memilih adalah pada tingkat mana pemasar mampu memilih konsumen dengan secara efektif, efisien dan menguntungkan.

Menentukan nilai yang ditawarkan. Nilai yang ditawarkan adalah sekumpulan manfaat atau nilai yang dijanjikan akan diberikan kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhannya. Untuk hal ini pemasar perlu menentukan bagaimana menentukan pembeda pada nilai yang ditawarkan pasar. Pembeda nilai yang ditawarkan perlu dirancang agar konsumen mudah membedakan dengan produk yang lain dan memberikan keunggulan bersaing di pasar.

Memilih orientasi manajemen pemasaran secara tepat. Orientasi manajemen pemasaran merupakan filosofi yang digunakan dalam menjalankan strategi pemasaran, yaitu konsep produksi, produk, penjualan, pemasaran dan pemasaran sosial.

Pendekatan dalam memilih pasar, artinya sasaran mana yang harus dilayani dapat dilakukan dengan beberapa cara, yaitu pemasaran tanpa

pembedaan, pemasaran terkonsentrasi, pemasaran dengan pembedaan, dengan penjelasan sebagai berikut:

1. Pemasaran tanpa pembedaan. Strategi peliputan pasar, dimana sebuah perusahaan memutuskan untuk mengabaikan perbedaan segmen pasar dan menawarkan satu macam produk kepada seluruh pasar. Pasar tidak dibedakan, dan dianggap sama, dan penawaran produk juga dibuat sama, serta keseluruhan kegiatan pemasaran dilakukan tanpa pembedaan.
2. Pemasaran terkonsentrasi. Strategi peliputan pasar, dimana perusahaan memutuskan untuk mencari pangsa pasar besar dalam satu atau beberapa segmen pasar. Tidak semua segmen dilayani, kecuali yang dipilih oleh perusahaan.
3. Pemasaran dengan pembedaan. Strategi peliputan pasar, dimana perusahaan memutuskan untuk mengelompokkan pasar dalam beberapa segmen pasar dan merancang produk yang berbeda untuk masing-masing segmen. Setiap segmen memerlukan produk dan kegiatan pemasaran yang berbeda.⁶

Dari beberapa cara dalam memilih pasar atau memilih sasaran pasar yang harus dilayani, terlihat bahwa dalam melakukan pemasaran terhadap produk maka perusahaan harus benar-benar dapat membaca pangsa pasar yang benar-benar dapat memberikan peningkatan terhadap pemasaran produk dari perusahaan yang bersangkutan.

⁶Suharno dan Yudi Sutarso, *Marketing in Practice*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h.129

Pada saat ini setiap perusahaan menyadari bahwa mereka tidak dapat memenuhi keinginan semua pembeli di pasar, atau setidaknya bagi semua pembeli dengan cara yang sama. Jumlah pembeli yang terlalu banyak, terlalu luas, dan mempunyai kebutuhan dan praktik pembelian yang terlalu beragam. Lebih jauh lagi, perusahaan sendiri mempunyai kemampuan yang sangat beragam dalam melayani pasar. Dibutuhkan biaya dan tenaga yang besar untuk melayani semua pembeli dari pasar. Hampir dipastikan, tidak mungkin melayani pasar secara keseluruhan dengan segala karakteristik permintaannya.

Oleh karena itu, kegiatan pemasaran dapat dilakukan dengan berbagai pola, berdasarkan berapa yang dilayani dan bagaimana melayani pelanggan. Pola itu adalah terdiri dari pemasaran massal, pemasaran berbagai produk, pemasaran terarah, dan pemasaran mikro.

1. Pemasaran massal, yaitu pemasaran yang dilakukan secara massal, yaitu dengan membuat produk dengan jenis yang sama, dan mempromosikan dan menawarkan secara massal kepada semua pembeli. Derajat keanekaragaman produk sangat kecil, sehingga produk dapat dikatakan sama. Prinsip dalam pemasaran ini adalah satu untuk semua.
2. Pemasaran berbagai produk. Dalam model pemasaran ini pemasar memproduksi dua macam atau lebih, untuk memenuhi selera konsumen yang berbeda dan berubah setiap waktu. Kemajuan teknologi produksi mengakibatkan banyak perusahaan saat ini menggunakan pola pemasaran ini.

3. Pemasaran tersegmen. Pola pemasaran tersegmen adalah pola pemasaran dimana pemasar mengenali berbagai segmen pasar terlebih dahulu, memilih satu atau beberapa di antaranya, dan mengembangkan produk serta bauran pemasaran yang disesuaikan dengan masing-masing segmen. Keanekaragaman produk yang ditawarkan adalah mencerminkan segmen yang dilayani. Sebagian besar praktik pemasaran adalah dalam pola pemasaran ini.
4. Pemasaran mikro. Suatu bentuk pemasaran terarah, dimana perusahaan menyesuaikan program pemasaran dengan kebutuhan dan keinginan dari segmen secara sempit. Bahkan mereka menggunakan jenis pemasaran dengan melayani satu produk untuk satu konsumen.⁷

Dari bentuk-bentuk pemasaran tersebut, sebagian besar perusahaan telah meninggalkan pemasaran masal menuju ke pemasaran tersegmen. Perusahaan lebih bisa mengembangkan diri dengan fokus kepada satu atau beberapa bagian pasar, dimana mereka bisa memberikan penawaran yang lebih baik dibandingkan dengan pesaing. Pemasar dalam memilih segmen yang akan dilayani memerlukan tahapan-tahapan yang terdiri dari segmentasi, pentargetan dan pemosisian. Hal ini penting karena berhubungan dengan merangsang konsumen untuk menggunakan barang-barang yang dipasarkan tersebut.

D.MLM dalam Islam

Dalam masyarakat bisnis Multi Level Marketing (MLM) merupakan suatu bisnis yang sudah banyak mendapat perhatian pada berbagai kalangan, yang dapat

⁷*Ibid*, h.122

menambah penghasilan keluarga. Agama Islam mengatur tata cara jual-beli dengan sebaik-baiknya agar dapat menjamin ketentraman masyarakat.

Bisnis jual-beli melalui MLM dianggap sah apabila terjadi antara dua orang yang telah sama-sama dewasa dan didasarkan atas suka sama suka. Adapun yang dimaksud dewasa di sini adalah akil baligh. Oleh karena itu orang gila tidak sah berjual beli. Dianggap tidak sah juga jual-beli orang yang sangat bodoh karena mereka adalah orang-orang yang tidak dapat mengurus dirinya sendiri, apalagi mengurus barang. Apabila mereka melakukan kegiatan jual-beli niscaya akan mudah tertipu.

Apabila terdapat orang-orang yang tidak boleh mempunyai harta, maka seharusnya walinyalah (orang yang bertanggungjawab atasnya) yang mengatur hartanya.

Baligh berarti sudah dewasa atau sudah berumur 17 tahun, yang sudah berakal sehat dan jual-belinya dianggap sah. Sedangkan suka sama suka, berarti baik pembeli maupun penjual tidak dipaksa oleh siapapun untuk membeli atau menjual sesuatu barang. Jual-beli hendaklah dilakukan secara suka sama suka. Allah berfirman dalam Al-Quran Surat An-Nisa' ayat 29 yang berbunyi:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Dan jangan kamu makan harta yang ada di antara kamu dengan jalan batal, melainkan dengan jual-beli, suka sama suka”. Nabi Muhammad

SAW juga bersabda: “*Sesungguhnya jual-beli itu hanya sah jika suka sama suka*”.

Barang yang dijual harus sudah menjadi milik sendiri, selanjutnya barang tersebut jelas dan tidak diragukan, dan barang yang dijual harus dapat diketahui oleh penjual dan pembeli. Maksudnya, bahwa barang tersebut terang zatnya, sifatnya, bentuknya, kadar atau ukurannya. Oleh karena itu system ijon, yaitu jual-beli buah-buahan yang belum tampak jelas buahnya (masih sangat muda) sebenarnya termasuk jual-beli yang tidak sah dan terlarang. Hal ini dapat merugikan pembeli dan dengan sendirinya pembeli akan merasa kecewa.⁸

⁸Abd.Aziz Masyhuri, *Mutiara Qur'an dan Hadits*, (Surabaya: Al-Ikhlas, 1986), h.55

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Kontribusi MLM Terhadap Peningkatan Perekonomian Anggota

Sehubungan dengan perkembangan bisnis MLM di Indonesia terhadap berbagai lapangan dan jenis produk yang dipasarkan, sudah menjadi suatu pandangan atau pendapat baru bagi kalangan masyarakat Indonesia pada berbagai kelompok atau strata. Hal ini menunjukkan bahwa setiap orang sudah pasti menginginkan penghasilan tambahan dari apa yang telah dia peroleh melalui suatu pekerjaan.

Dari kenyataan yang terjadi di tengah-tengah masyarakat telah menunjukkan bahwa antusias masyarakat untuk masuk ke dalam kancah bisnis MLM memang menunjukkan angka yang cukup besar, karena bisnis MLM merupakan bisnis yang tidak terikat dengan waktu dan disiplin yang berlaku di kantor atau di suatu perusahaan. Tetapi bisnis MLM dapat dilakukan kapan saja dan di mana saja tanpa terikat dengan ruang dan waktu, dan dapat pula dilakukan secara sambilan dan secara santai.

Bisnis MLM merupakan bisnis yang cukup menjanjikan bagi orang yang melakukannya secara serius, namun santai tanpa terbebani oleh hal-hal lain, bisnis ini dilakukan secara sukarela dan tidak ada paksaan. Bagi mereka yang memahami bisnis ini dapat menambah penghasilan, dan dapat menopang penghasilan keluarga, tanpa disadari dapat membuat keluarga menjadi senang dan mempunyai penghasilan yang

senantiasa dapat bertambah terus, tergantung dari relasi dan kerja keras yang dilakukan seorang anggota atau konsultan.

Sebagaimana halnya yang terjadi pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru, yakni sebuah cabang perusahaan yang bergerak di bidang bisnis MLM dengan menjual produk alat-alat kecantikan atau peralatan cosmetics, yang banyak disukai oleh kaum perempuan sebagai alat untuk mempercantik diri dan dapat menyegarkan tubuh.

Sebenarnya produk oriflame ini sudah berkembang lama di Negara asalnya yakni Swedia, dan kemudian berkembang di Negara-negara asia termasuk Indonesia, serta sampai ke Kota Pekanbaru dan sudah berkembang lebih kurang sepuluh tahun. Adapun cara pemasaran peralatan oriflame ini adalah dengan cara MLM, yakni mengembangkan jaringan antara orang yang satu dengan orang yang lain dengan cara masuk menjadi anggota atau konsultan dengan membeli produk oriflame.

Dari sebanyak 25 orang responden yang penulis jadikan sampel dalam penelitian semuanya menyatakan bahwa mereka adalah sebagai anggota MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru, yang sebagian besar adalah pengguna produk oriflame untuk peralatan kecantikan mereka. Kemudian dari pengguna tersebut mereka juga menyebarkanluaskannya kepada orang-orang lain yang tertarik menggunakan produk oriflame. Sehingga mereka dapat membuat jaringan yang kemudian setiap jaringan yang mereka buat dapat menambah bonus atau penghasilan pada setiap bulannya. Pekerjaan yang mereka lakukan adalah pekerjaan sambilan

karena mereka juga menggunakan produk tersebut, kemudian mempromosikannya kepada orang lain.

Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan. Di samping itu tujuan promosi juga mengajak pengecer lain untuk memasarkan produk tersebut, sehingga dapat memperkuat posisi produk dan loyalitas produk, namun bukan hanya menciptakan penjualan jangka pendek, tetapi juga diharapkan dapat berdampak jangka panjang secara positif terhadap produk yang bersangkutan.¹

Dengan demikian dapat diketahui bahwa tugas dari anggota atau consultant dari MLM adalah bagaimana bisa mengembangkan bisnis tersebut seluas-luasnya, dengan cara mempromosikan dengan baik dan benar produk yang dipasarkan agar penghasilan berupa bonus dapat terus bertambah setiap bulannya. Bonus dihitung berdasarkan jaringan dan anggota yang masuk melalui consultant yang bersangkutan.

Bisnis MLM merupakan bisnis sampingan yang juga dapat menjanjikan masa depan apabila dikerjakan dengan penuh keabaran dan ketekunan, tidak boleh putus asa atau merasa malu dan kecewa apabila ada seseorang yang tidak tertarik dengan produk yang kita tawarkan, tetapi prinsipnya adalah harus secara terus menerus berupaya agar dapat meyakinkan orang supaya orang itu tertarik dengan produk yang kita pasarkan. Hal ini penting dilakukan agar anggota yang masuk dapat bertambah terus sehingga produk yang dipasarkan juga semakin meningkat. Sebagaimana data yang dapat dijelaskan berikut ini.

¹Suharno dan Yudi Sutarso, *Marketing in Practice*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h.274

Tabel IV.1
Jawaban Responden Tentang Lamanya Menjadi Anggota MLM pada
PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	1 – 2 Tahun	15	60%
2	3 – 4 Tahun	8	32%
3	Di atas 4 Tahun	2	8%
	Jumlah	25	100%

Sumber: Data olahan, 2012

Dari data di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar dari responden, yakni sebanyak 15 orang atau 60% menyatakan bahwa mereka telah menjadi anggota MLM pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru sekitar 2 (dua) tahun. Adapun yang membuat mereka tertarik untuk menjadi anggota adalah di samping mereka dapat menggunakan produk oriflame, mereka juga dapat mengajak orang lain untuk menggunakan produk tersebut dan mendapatkan bonus setiap bulannya.

Selanjutnya sebanyak 8 orang responden atau sebesar 32% menyatakan bahwa mereka telah menjadi anggota MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru sudah lebih dari 3 (tiga) tahun. Mereka pada awalnya diajak oleh rekannya untuk bergabung menggunakan produk oriflame kemudian tertarik untuk mengembangkan bisnis tersebut, karena setiap bulan mendapatkan bonus yang mereka tidak sadari karena terus mengajak orang lain untuk masuk bergabung menjadi anggota.

Kemudian sebanyak 2 orang responden atau sebesar 8% menyatakan bahwa mereka sudah bergabung ke dalam MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru lebih

dari 4 (empat) tahun. Mereka bergabung pada saat anggota belum begitu banyak, dan sampai saat ini mereka juga telah merasakan hasilnya dari bergabung di MLM ini.

Sebagaimana ungkapan yang diberikan oleh Mira Susanti yang menyatakan bahwa dia telah bergabung dengan PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru, yang melaksanakan bisnis MLM dalam memasarkan produk oriflame sekitar 4 (empat) tahun, dan sampai saat ini ia telah merasakan penambahan penghasilan sekitar 2 (dua) juta setiap bulannya, dan ini bisa bertambah apabila semakin banyak anggota yang dibawa masuk bergabung dalam bisnis ini.²

Di sini terlihat bahwa harus ada kesabaran dan ketekunan dalam menjalankan bisnis MLM, karena harus melalui proses dan dalam jangka waktu yang panjang. Penghasilan yang diperoleh dalam bisnis MLM ditentukan dari ketekunan dan keuletan bagi para anggota untuk menyebarluaskan kepada orang lain serta memperkenalkan produk yang dipasarkan, sehingga diharapkan dapat menambah anggota baru, yang pada akhirnya dapat menambah penghasilan sesuai dengan apa yang diharapkan.

Tabel IV.2

Jawaban Responden Tentang Pemahamannya Terhadap Bisnis MLM

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Mengerti	18	72%
2	Tidak Mengerti	7	28%
	Jumlah	25	100%

Sumber: Data olahan, 2012

²Mira Susanti (anggota), *Wawancara*, 21 Juni 2012

Data pada tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar dari responden yakni sebanyak 18 orang atau 72% menyatakan bahwa mereka mengerti dengan bisnis MLM, karena mereka telah beberapa kali mengikuti seminar serta acara-acara yang mendatangkan pembicara dari Jakarta, yakni orang-orang yang sudah berhasil di MLM, dan bagaimana strategi berbisnis di MLM, mereka sudah banyak menimba ilmu dari orang-orang yang sudah berhasil tersebut yang sengaja didatangkan oleh perusahaan ke Pekanbaru untuk memberikan pengetahuan kepada anggota-anggota yang bergabung dengan PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru.

Selanjutnya sebanyak 7 orang responden atau sebesar 28% menyatakan bahwa mereka belum mengerti dengan bisnis MLM, karena mereka memang baru bergabung dengan PT.Orindo Alam Ayu sehingga mereka memang belum begitu banyak mengetahui mengenai bisnis MLM, namun seiring berjalannya waktu nantinya mereka juga dapat memahami arti dan makna dari bisnis MLM dengan seringnya mereka mengikuti pertemuan-pertemuan dan seminar-seminar yang diadakan oleh perusahaan.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Risa Titi Suyanti bahwa ia telah mulai mengerti tentang bisnis MLM, karena ia telah beberapa kali mengikuti pertemuan-pertemuan dan seminar-seminar yang menjelaskan tentang MLM, sehingga ia memang tertarik untuk mengikuti bisnis MLM tersebut karena ia telah memahami cara-cara untuk menjelaskan kepada orang lain.³

³Risa Titi Suyanti (anggota), *Wawancara*, 21 Juni 2012

Ada beberapa langkah yang diprogramkan oleh perusahaan untuk memberikan pemahaman bisnis MLM dengan produk oriflame pada PT. Orindo Alam Ayu, yakni sebagai berikut:

1. Pengenalan terhadap produk-produk oriflame dan cara menjualnya, yakni dengan melakukan pelatihan-pelatihan tentang produk-produk oriflame, cara menggunakannya, cara merekomendasikan produk atau cara memesan produk, serta memberikan cara atau strategi yang mudah dan menyenangkan dalam menjual produk.
2. Training bagaimana cara mengajak orang lain dan memberikan pemahaman terhadap plan pemasaran. Pelatihan diberikan seputar imbalan dan penghasilan melalui bonus jaringan, cara mengundang orang baru untuk menghadiri seminar dan persentasi, cara mudah untuk dan menyenangkan untuk mengajak orang lain, melakukan pertemuan dengan team, bagaimana peran sponsor dan cara mendukung consultan baru.
3. Bagi consultan yang telah meraih level manager, maka pelatihan diberikan seputar, peran seorang leader oriflame, penentuan tujuan menggunakan personal group, perencanaan aktivitas, cara mengadakan meeting grup, serta cara untuk mencapai level direktur.
4. Bagi consultan yang telah meraih level direktur, maka pelatihan diberikan seputar bagaimana model pengajaran di oriflame, cara bekerja dengan grup

pribadi, cara mengadakan pelatihan, serta berusaha terus untuk mencapai level yang lebih tinggi.⁴

Sistem pelatihan, dukungan, dan pengembangan pribadi yang ada dalam pemasaran jaringan menyediakan pengetahuan yang memberikan keterampilan yang dibutuhkan untuk membangun bisnis pemasaran jaringan yang sukses dan meningkatkan penghasilan. Dapat dimengerti bahwa seorang perawat tidak bisa menjadi dokter tanpa menambah pengetahuan yang diperlukan, demikian juga anda harus mengerti bahwa kondisi financial anda tidak bisa meningkat hanya karena anda menginginkannya saja tanpa menambah yang diperlukan. Apabila anda tidak memahami pentingnya sistem ini, mengabaikannya, dan tidak bergabung ke dalamnya, maka kemajuan anda akan tertahan. Untuk bisa mengoperasikan bisnis tradisional dengan sukses, anda harus menambah pengetahuan, demikian juga dalam bisnis pemasaran jaringan.⁵

Dengan demikian, maka banyak cara untuk menambah pengetahuan. Bisa belajar sendiri, mengikuti kursus, bergabung dengan grup bisnis, dan bisa melakukan penelitian lewat internet. Semuanya berguna dan masing-masing punya kelebihanannya sendiri. Oleh karena itu disarankan untuk mengkombinasikan semua cara tersebut. Bentuk opini yang terdidik, tingkatkan penghasilan dengan meningkatkan level pengetahuan.

⁴Bulten Oriflame, 2012, h.16

⁵Andrew Griffiths dan Wayne Toms, *Membangun Bisnis Jaringan*, (Jakarta: Tangga Pustaka, 2011), h.103

Produk yang ditawarkan melalui bisnis MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru adalah produk oriflame, yakni produk-produk cosmetics serta alat-alat kecantikan lainnya dengan konsumennya kebanyakan para kaum wanita, juga ada pria seperti alat-alat wewangian dan sebagainya.

Tabel IV.3
Jawaban Responden Tentang Produk yang Ditawarkan pada
PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Baik	25	100%
2	Kurang Baik	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber: Data olahan, 2012

Data di atas menunjukkan bahwa seluruh responden yakni sebanyak 25 orang atau sebesar 100% menyatakan bahwa semua produk oriflame yang ditawarkan melalui PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru kualitasnya baik atau bagus. Hal ini memang terbukti bahwa semua produk cosmetics yang bermerk oriflame memang mempunyai kualitas yang bagus.

Sebagaimana ungkapan yang diberikan oleh Monika Hasan yang menyatakan bahwa ia semenjak bergabung dengan PT.Orindo Alam Ayu sampai dengan sekarang ia tetap menggunakan alat-alat cosmetics oriflame, dan memang terasa kualitasnya memang bagus, cocok untuk berbagai macam kulit dan tidak menimbulkan alergi atau bercak-bercak merah dan memang sesuai untuk kulitnya.⁶

⁶Monika Hasan anggota), *Wawancara*, 22 Juni 2012

Oleh karena itu memang banyak yang tertarik untuk menggunakan produk oriflame, sebagaimana data yang terdapat pada tabel di bawah ini.

Tabel IV.4
Jawaban Responden Tentang Peningkatan Anggota yang Bergabung pada
PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Ya	25	100%
2	Tidak	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber: Data olahan, 2012

Sehubungan dengan data di atas dapat dilihat bahwa seluruh responden, yakni sebanyak 25 orang atau sebesar 100% menyatakan bahwa memang terjadi peningkatan secara terus menerus anggota yang bergabung pada bisnis MLM di PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru. Hal ini ditandai dengan antusias masyarakat Kota Pekanbaru dalam menggunakan produk-produk oriflame terutama peralatan cosmetics.

Hal ini juga dijelaskan oleh Zakaria Service Centre Manager pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru yang mengatakan, bahwa memang terjadi peningkatan anggota yang bergabung pada perusahaan ini, yang pada waktu dibuka 10 (sepuluh) tahun yang lalu anggotanya baru berjumlah puluhan orang, namun sampai saat ini anggota yang bergabung sudah ribuan orang. Hal ini menandakan bahwa peningkatan jumlah anggota terus bertambah setiap tahunnya.⁷

⁷Zakaria (Service Centre Manager), *Wawancara*, 22 Juni 2012

Demikian juga ungkapan yang diberikan oleh Sri Wahyuni yang mengatakan, bahwa ia melihat ada peningkatan jumlah anggota yang bergabung dengan PT. Orindo Alam Ayu. Hal ini terbukti dari setiap pertemuan yang ia ikuti sering terlihat jumlah anggotanya bertambah terus.⁸

Peningkatan jumlah anggota tersebut memang sangat dipengaruhi oleh kualitas dari produk yang ditawarkan, karena relasi yang menggunakan produk oriflame sudah pasti masuk menjadi anggota dengan harga yang spesial (harga anggota). Untuk menjadi anggota atau konsultan harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Untuk menjadi seorang konsultan oriflame, seorang calon harus, sebagaimana aturan umum oriflame, disponsori oleh seorang konsultan yang sudah terdaftar di oriflame.
2. Seorang pemohon harus sudah berumur minimal 18 tahun.
3. Seorang pelamar harus mendaftar dengan menggunakan Kartu Tanda Penduduk (KTP).
4. Keanggotaan konsultan akan berakhir secara otomatis apabila ia tidak melakukan order BP, terhitung 12 bulan sejak order BP terakhir yang dilakukannya, selama masa keanggotaannya berlaku.
5. Pasangan suami-isteri harus mendaftar sebagai satu keanggotaan.
6. Konsultan dapat mengundurkan diri dari keanggotaannya setiap waktu dengan memberikan pemberitahuan tertulis kepada oriflame.

⁸Sri Wahyuni (anggota), *Wawancara*, 1 Juli 2012

7. Masa berlaku keanggotaan selama 12 (dua belas) bulan, dan dapat diperpanjang setiap tahunnya dengan persetujuan dari perusahaan.⁹

Dari ketentuan di atas dapat dilihat bahwa perusahaan memang membuat aturan yang jelas, sehingga anggota memang harus bekerja dan berusaha terus agar penghasilannya dapat bertambah, yakni dengan cara mencari terus relasi atau anggota baru yang bergabung dengan perusahaan.

Tabel IV.5

Jawaban Responden Tentang Peningkatan Penghasilan yang Diperoleh Melalui MLM Pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Meningkat	20	80%
2	Tidak Meningkatkan	5	20%
	Jumlah	25	100%

Sumber: Data olahan, 2012

Sehubungan dengan data pada tabel di atas dapat diketahui bahwa sebagian besar dari responden yaitu sebanyak 20 orang atau sebesar 80% menyatakan, bahwa mereka setelah bergabung dengan bisnis MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru yang memasarkan produk oriflame, telah mereka rasakan bahwa mereka dapat merasakan peningkatan penghasilan sebagai imbalan dari usaha mereka mencari relasi dan anggota yang baru, dan otomatis bonus mereka terus bertambah.

Sedangkan sebagian kecil saja dari responden yakni sebanyak 5 orang atau sebesar 20% yang menyatakan, bahwa penghasilan mereka belum ada peningkatan

⁹Buletin Oriflame, 2012, h.33

setelah bergabung dengan perusahaan MLM PT.Orindo Alam Ayu yang memasarkan produk oriflame, hal ini memang diakui bahwa mereka masuk menjadi anggota belum sampai satu tahun, bahkan ada yang masih enam bulan, jadi wajar saja penghasilan atau bonus yang mereka dapat masih kecil.

Sebagaimana ungkapan dari Iche Setiawati salah satu anggota dari oriflame pada PT.Orindo Alam Ayu menyatakan, bahwa ia telah bergabung dengan perusahaan lebih kurang 3 (tiga) tahun, dan penghasilan yang ia peroleh sudah lebih dari dua juta. Hal ini dia peroleh memang sesuai dengan kerja keras yang ia lakukan yakni dengan cara mengajak teman-temannya untuk bergabung menggunakan produk oriflame dan menjadi anggota pada PT.Orindo Alam Ayu. Dengan usaha tersebut Iche sampai saat ini masih merasakan penambahan penghasilan pada setiap bulannya.¹⁰

Dari pernyataan tersebut dapat dimengerti bahwa untuk mendapatkan sesuatu memang memerlukan kerja keras dan tanpa perduli dengan penilaian miring dari orang lain, karena bisnis MLM sering mendapat penilaian kurang baik dari masyarakat. Hal ini memang menjadi tantangan yang harus dihadapi apabila seseorang ingin maju dan berkembang.

Segala usaha dan pekerjaan memang sudah pasti ada risiko, untuk itu perlu berpikir positif terhadap segala sesuatu yang dikerjakan, agar pekerjaan itu mendapatkan hasil yang memuaskan, tanpa memandang pekerjaan itu sebagai suatu yang membosankan.

¹⁰Iche Setiawati (anggota), *Wawancara*, 21 Juni 2012

Tabel IV.6
Jawaban Responden Tentang Penghasilan yang Diperoleh Berhubungan
Dengan Jumlah Anggota yang Bergabung

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Ya	25	100%
2	Tidak	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber: Data olahan, 2012

Data di atas menunjukkan bahwa semua responden yakni sebanyak 25 orang atau sebesar 100% menyatakan, bahwa penghasilan yang diperoleh memang berhubungan dengan jumlah anggota yang diajak bergabung. Dari jumlah anggota yang dibawa bergabung tersebut dan dengan jumlah produk yang dibeli oleh anggota, maka berdasarkan itulah perhitungan bonus dilakukan dan jumlah penghasilan yang diperoleh oleh anggota yang bersangkutan.

Untuk membantu para konsultan dalam menjalankan bisnisnya setiap hari, maka dapat mengakses di internet melalui website yang telah tersedia dari perusahaan. Demikian juga halnya dengan pendaftaran anggota baru dapat melalui internet, serta untuk mengetahui perkembangan bonus dan perkembangan penjualan setiap hari melalui jalur online selama 24 jam setiap hari.¹¹

Demikian juga halnya penjelasan yang diberikan oleh Septia Ulfa yang mengatakan, bahwa semakin banyak anggota yang bergabung dan semakin

¹¹Zakaria (Service Centre Manager), *Wawancara*, 22 Juni 2012

banyak pula jaringan yang kita buat, maka semakin meningkat bonus atau penghasilan yang kita peroleh.¹²

Orang-orang yang terlibat dalam pemasaran jaringan sering mendapat lebih banyak teman karena aktivitas mereka. Oleh karena mereka bertemu dengan banyak orang baru pada saat mengembangkan jaringannya. Kemudian bekerja sama dengan lebih banyak orang sebagai rekan bisnis, serta akan menjadi lingkaran teman dan terus tumbuh pesat.¹³

Dari sini jelas bahwa bisnis jaringan atau MLM senantiasa harus mencari teman yang bisa diajak bergabung dalam bisnisnya. Hal ini dilakukan agar dapat menambah jaringan dan memperluas penjualan produk yang dipasarkan. Dengan usaha dan kerja keras tersebut seseorang sudah pasti dapat menambah penghasilan melalui bonus yang diperolehnya.

Demikian juga halnya dengan usaha untuk menarik relasi agar mau menggunakan produk yang ditawarkan serta bergabung dengan perusahaan. Produk yang ditawarkan harus bisa memberikan kepuasan dari pemakainya, apabila dia sudah tertarik dengan produk tersebut maka pasti mau bergabung dengan perusahaan. Usaha yang dilakukan ini memang memerlukan penjelasan dan pengertian yang jelas terhadap relasi yang bersangkutan agar mereka percaya bahwa bisnis yang dilakukan tersebut dapat menambah penghasilan.

¹²Septia Ulfa (anggota), *Wawancara*, 1 Juli 2012

¹³Andrew Griffiths dan Wayne Toms, *Membangun Bisnis Jaringan*, (Jakarta: Tangga Pustaka, 2011), h.13

Tabel IV.7
Jawaban Responden Tentang Perhitungan Bonus yang Diperoleh Melalui
MLM pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Baik	25	100%
2	Kurang Baik	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber: Data olahan, 2012

Data pada tabel di atas menunjukkan bahwa semua responden yakni sebanyak 25 orang atau sebesar 100% menyatakan, bahwa perhitungan bonus yang diperoleh melalui bisnis MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru yang memasarkan produk oriflame adalah baik, artinya jelas dan dapat diakses setiap saat melalui jaringan online internet. Di sini jelas bahwa bonus yang diperoleh tersebut memang tergantung dari jumlah anggota yang dibawa masuk, kemudian jumlah pemasaran produk oriflame. Hal inki dapat diketahui secara jelas melalui jaringan internet tersebut, jadi tidak ada rekayasa atau penipuan, semua sudah dijelaskan melalui internet oleh kantor pusat dan dengan tenaga ahli yang sudah dipersiapkan.

Sebagaimana ungkapan yang diberikan oleh Suryawati, bahwa ia mendapatkan bonus dari usaha yang ia lakukan sesuai dengan perhitungan bonus yang dibuat oleh perusahaan, tanpa ada pemotongan dan jelas jumlahnya melalui *print out* yang diberikan oleh perusahaan PT.Orindo Alama Ayu.¹⁴

¹⁴Suryawati (anggota), *Wawancara*, 18 Juni 2012

Pada laporan aktivitas, dapat melihat apa yang terjadi dalam grup. Setiap awal bulan consultan yang telah mencapai level 9% ke atas akan memperoleh laporan aktivitas lengkap dengan pemberitahuan perolehan *performance Discoun* (PD), dan berdasarkan nilai PD yang diperoleh maka muncullah bonus yang dapat diambil melalui perusahaan.

Perusahaan senantiasa menghitung bonus sesuai dengan penjualan dan jumlah anggota yang diajak bergabung atas nama yang bersangkutan. Perhitungan bonus ini sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada perusahaan dan tidak merugikan anggota.

Tabel IV.8
Jawaban Responden Tentang Bonus yang Diperoleh Sesuai
Dengan Usaha yang Dilakukan

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Sesuai	25	100%
2	Tidak Sesuai	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber: Data olahan, 2012

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa seluruh responden yakni sebanyak 25 orang atau sebesar 100% menyatakan, bahwa memang sesuai antara bonus yang diperoleh dengan usaha yang dilakukan, artinya semakin banyak mengajak orang bergabung maka semakin banyak pula bonus yang diperoleh, karena bonus yang diterima berhubungan dengan relasi yang bergabung dan jumlah produk yang terjual oleh consultan yang bersangkutan.

Sebagaimana ungkapan yang diberikan oleh Efridonna yang mengatakan, bahwa ia telah bergabung dengan PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru yang memasarkan produk oriflame selama lebih kurang 3 (tiga) tahun, dan sudah mempunyai penghasilan lebih dari dua juta. Hal ini ia peroleh memang sesuai dengan kerja keras yang ia lakukan, dan sampai saat ini ia sudah mempunyai grup yang bergabung bersamanya.¹⁵

Dari kenyataan yang dialami oleh Efridonna memang perlu kerja keras untuk mendapatkan penghasilan yang lebih, karena memang semakin banyak relasi yang bergabung dan semakin besar pula produk yang terjual, karena anggota yang masuk otomatis membeli produk oriflame yang ia sukai dan sesuai dengan standar harga yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Tabel IV.9

Jawaban Responden Tentang Pendapatan yang Diterima Setiap Bulan

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	1 – 2 Juta	13	52%
2	2 – 3 Juta	10	40 %
3	Di atas 3 Juta	2	8%
	Jumlah	25	100%

Sumber: Data olahan, 2012

Sehubungan dengan data di atas dapat diketahui bahwa sebanyak 13 orang responden atau sebesar 52% mendapatkan penghasilan bonus dari perusahaan antara 1 sampai dengan 2 juta setiap bulannya. Kemudian sebanyak 10 orang responden atau

¹⁵Efridonna (anggota), Wawancara, 18 Juni 2012

sebesar 40% menyatakan bahwa mereka mendapatkan bonus sebesar 2 sampai dengan 3 juta setiap bulan, dan sebanyak 2 orang responden atau sebesar 8% mendapat penghasilan atau bonus sebesar lebih dari 3 juta setiap bulannya.

Sebagaimana ungkapan yang diberikan oleh Widya Ningsih yang mengatakan, bahwa ia sudah mendapatkan bonus sebesar tiga jutaan setiap bulan. Hal ini memang sesuai dengan usaha yang ia lakukan dan sudah memiliki jaringan yang cukup banyak dan dari berbagai kalangan.¹⁶

Penghasilan yang diperoleh oleh responden tersebut memang sangat tergantung dari jumlah jaringan yang bergabung dengannya, semakin luas jaringan yang dilakukan maka semakin besar bonus atau penghasilan yang diterima setiap bulannya. Demikian juga sebaliknya apabila jaringannya masih sedikit maka penghasilan yang diperoleh juga sedikit.

Bisnis MLM memang menjanjikan apabila usaha yang dilakukan memang terus menerus dan tidak berhenti pada satu titik saja, bisnis MLM yang berhasil memang mempunyai jaringan yang luas, sehingga bonus yang ia peroleh juga sesuai dengan jaringan yang telah tercipta atau terbentuk.

Di sini jelas bahwa bisnis MLM dapat menambah penghasilan pada setiap bulannya dari penghasilan yang sudah diperoleh secara tetap, misalnya sebagai pedagang, pegawai, pengusaha dan sebagainya. Bisnis ini adalah bisnis sampingan yang tidak membutuhkan waktu tertentu, artinya tidak terikat dengan waktu dan

¹⁶Widya Ningsih (anggota), *Wawancara*, 1 Juli 2012

ruang. Bisnis ini dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja asal dilakukan sesuai dengan konsep MLM.

B. Kontribusi MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Terhadap Anggota Menurut Ekonomi Islam

Mengenai usaha atau bisnis MLM yang dilakukan pada PT. Orindo Alam Ayu yang memasarkan produk-produk yang bermerk oriflame sebagaimana digambarkan di atas memang dapat menambah penghasilan apabila dilakukan secara terus menerus dan dengan keyakinan yang penuh.

Usaha MLM memang merupakan usaha yang mudah dan tidak membutuhkan modal yang banyak, namun dengan modal kecil seseorang mendapatkan penghasilan yang memuaskan.

Sebagaimana dijelaskan di atas bisnis MLM pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru yang memasarkan produk-produk oriflame memang memberikan kontribusi yang nyata bagi para anggota, yakni dapat menambah penghasilan setiap bulannya, yakni dengan cara memasarkan produk-produk oriflame tersebut serta membawa relasi atau pengguna dari oriflame untuk bergabung memasarkan produk tersebut pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru. Dengan peningkatan jumlah anggota dan peningkatan penjualan produk otomatis bonus atau penghasilan terus bertambah sesuai dengan peningkatannya.

Dalam Islam dianjurkan, bahwa setiap orang harus berusaha dan berusaha terus dalam memenuhi kebutuhan hidup, serta berusaha untuk merubah nasib dengan cara yang halal. Merubah nasib di sini mempunyai pengertian yang luas, artinya tidak

hanya merubah pekerjaan tetapi juga bisa berpindah-pindah dari tempat yang satu ke tempat yang lain sebagaimana yang dialami oleh Nabi Muhammad SAW, yang pindah dari Makkah ke Madinah dalam rangka merubah nasib atau merubah penghidupan.

Bekerja dan berusaha dalam kehidupan duniawi merupakan bagian penting dari kehidupan seorang muslim dalam mempraktekkan Islam. Oleh karena pengaturan urusan-urusan di muka bumi dengan cara yang sebaik-baiknya merupakan tanggung jawab manusia, mengelola sumber dayanya, mengembangkan pengetahuan, industri, teknologi, potensi dan kemampuan manusia, dan pengelolaan berbagai macam keterampilan yang diperlukan bagi berlangsungnya kehidupan masyarakat yang lancer merupakan sebuah kewajiban religious. Semua ini hanya bisa terjadi apabila ada usaha yang sungguh-sungguh dan penuh dedikasi. Al-Quran secara eksplisit menyatakan bahwa pertolongan Allah hanya datang kepada mereka yang bekerja dan berusaha dengan komitmen dan kesungguhan.¹⁷

Dalam Al-Quran dijelaskan dalam Surat An-Najm ayat 39-42, yang berbunyi:

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى ﴿٣٩﴾ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَى ﴿٤٠﴾ ثُمَّ يُجْزَاهُ الْجَزَاءُ الْأَوْفَى ﴿٤١﴾
وَأَنَّ إِلَىٰ رَبِّكَ الْمُنتَهَىٰ ﴿٤٢﴾

Artinya adalah: “Bahwa tiada orang yang dapatkan kecuali yang ia usahakan. Dan bahwa usahanya ini akan kelihatan nantinya. Kemudian ia pun

¹⁷Suzanne Haneef, *Islam dan Muslim*, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 1993), h.289

mendapat balasan yang sempurna. Dan bahwa kepada Tuhanmu akhirnya kau kembali”.¹⁸

Berkenaan dengan bisnis MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru yang memasarkan produk-produk oriflame dalam bentuk peralatan cosmetics, farfum dan sebagainya, adalah merupakan bagian dari usaha untuk menambah penghasilan. Usaha yang dilakukan memang membutuhkan keuletan dan ketekunan, walaupun sifatnya sederhana dan mengajak orang tetapi membutuhkan waktu dan keterampilan untuk meyakinkan relasi agar mau menggunakan produk tersebut dan pada akhirnya dapat menambah penghasilan, karena persentase penjualan menentukan penghasilan yang diperoleh.

Islam menghargai usaha dan kerja yang sungguh-sungguh apapun jenisnya. Usaha atau kerja yang dilarang adalah yang berkaitan dengan aktivitas-aktivitas yang dilarang, misalnya mengumpulkan uang dengan berjudi, memakan bunga uang, prostitusi, usaha yang berkaitan dengan konsumsi alkohol, obat-obatan yang berbahaya dan sebagainya.¹⁹

Penegakan keadilan dalam ekonomi dilakukan dengan melarang semua atau segala sesuatu yang merusak. Negara bertugas menyingkirkan atau paling tidak mengurangi distorsi pasar. Dengan demikian, negara atau pemerintah bertindak sebagai wasit yang mengawasi interaksi pelaku-pelaku ekonomi dan bisnis dalam wilayah kekuasaannya untuk menjamin tidak dilanggarnya aturan Hukum Islam.

¹⁸Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Surabaya: Surya Cipta Aksara, 1993), h.874

¹⁹Suzanne Haneef, *Op,Cit*, h.291

Supaya tidak ada pihak-pihak yang dzalim atau terdzalimi, sehingga tercipta iklim ekonomi dan bisnis yang sehat.²⁰

Dari pernyataan tersebut dapat dimengerti bahwa usaha bisnis MLM pada PT. Orindo Alam Ayu Pekanbaru yang memasarkan produk-produk oriflame, merupakan usaha yang jelas dan tidak ada unsur penipuan, karena barang yang diperjual-belikan tersebut jelas dapat diterima dan dipergunakan oleh si pembeli. Sebagaimana Sabda Nabi Muhammad SAW yang mengatakan: “*Jangan engkau jual sesuatu yang engkau beli sebelum engkau terima*”, artinya barang yang diragukan dan tidak dilihat tidak boleh diperjual belikan, tetapi produk oriflame yang dipasarkan melalui MLM pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru jelas barang dan kualitasnya, sehingga tidak ada masalah untuk diperjual-belikan.

Selanjutnya Nabi Muhammad SAW juga bersabda bahwa: “*Sesungguhnya Allah mencintai orang mukmin yang ada mata pencahariannya*”²¹ Hal ini berarti bahwa setiap orang harus mempunyai pekerjaan yang jelas dan mempunyai penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karena itu seseorang harus mempunyai kemampuan untuk berdiri sendiri, sehingga harus memerlukan beberapa hal di antaranya:

1. Kepercayaan kepada diri sendiri. Artinya seseorang yang melakukan sesuatu pekerjaan harus percaya dengan kemampuan sendiri dan tidak pernah ragu dengan kemampuannya, hal inilah yang membuat seseorang itu berhasil.

²⁰Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2007), h.26

²¹Abd.Aziz Masyhuri, *Mutiara Quran dan Hadits*, (Surabaya: Al-Ikhlash, 1986), h.355

2. Keterampilan. Artinya dalam menghadapi perjuangan hidup, tidak hanya diperlukan ilmu pengetahuan, tetapi juga kecekatan dan keterampilan.
3. Giat bekerja dan gesit dalam pergaulan hidup. Artinya setiap orang yang ingin berhasil harus pandai dan mengerti membaca peluang dan kesempatan, sehingga dapat menempuh kehidupan yang lebih baik.²²

Dari pernyataan tersebut dapat dipahami bahwa bisnis MLM yang dilakukan pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru yang memasarkan produk-produk oriflame, memang harus membutuhkan kejelian dan kegesitan dalam membaca peluang dan kesempatan untuk mengajak orang lain untuk bergabung dan menggunakan produk-produk oriflame, sehingga dengan demikian dapat menambah penghasilan sesuai dengan yang diharapkan.

Nabi Muhammad SAW bersabda: *“Seandainya salah seorang di antaramu pergi ke hutan untuk mencari kayu bakar, lalu dijualnya untuk nafkah hidupnya, itu lebih baik baginya dari pada mengemis biar ia diberi atau tidak”*. Selanjutnya Nabi juga bersabda: *“Saya amat benci melihat orang yang menganggur, yakni yang tidak mempunyai kesibukan dunia, dan tidak pula mengusakan amalan akhirat”*.²³

Dari sabda Rasul SAW tersebut di atas dapat dipahami, bahwa usaha bisnis MLM juga merupakan pekerjaan yang dapat menambah penghasilan, dan harus berusaha secara giat dan terus-menerus agar dapat menambah penghasilan yang diinginkan.

²²*Ibid*, h.355

²³*Ibid*, h.355

Dari penjelasan di atas penulis mendapatkan gambaran, bahwa bisnis MLM yang dilakukan pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru yang memasarkan produk-produk oriflamme secara Hukum Islam adalah dibenarkan. Hal ini didasarkan kepada dasar dan pendapat di atas, bahwa suatu bisnis dapat dibenarkan apabila barang yang diperjual-belikan tersebut jelas, serta orang tersebut nampak usaha dan kerjanya sehingga tidak ada kesan menipu orang lain.

Artinya, setiap kerja atau usaha yang dilakukan oleh seseorang sepanjang usaha tersebut tidak melanggar aturan Islam pada prinsipnya dibolehkan, dan itu memang dianjurkan dalam Islam, karena Islam tidak menyukai orang-orang yang tidak berusaha, yang menyandarkan hidupnya dengan orang lain. Oleh karena itu bisnis MLM dapat dikatakan sebagai usaha yang dibenarkan dan dapat menambah penghasilan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian dan pembahasan di atas, penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Kontribusi multi level marketing terhadap peningkatan perekonomian anggota oriflame pada PT.Orindo Alam Ayu Pekanbaru, memang dapat dirasakan oleh anggota, sebagaimana yang tergambar dari hasil penelitian bahwa seluruh responden menyatakan, bahwa semenjak mereka bergabung pada PT. Orindo Alam Ayu yang memasarkan produk-produk oriflame secara multi level marketing memang dirasakan bahwa penghasilan mereka meningkat dan menambah penghasila yang telah diperoleh dari yang lain, artinya kontribusi dari usaha yang mereka lakukan memang menampakkan hasil yang nyata.
2. Kontribusi multi level marketing pada PT. Orindo Alam Ayu pekanbaru terhadap anggota menurut ekonomi Islam adalah dibenarkan, karena usaha yang dilakukan adalah jelas yakni produk-produk oriflame yang dapat secara langsung digunakan oleh si pembeli. Bisnis ini merupakan salah satu bentuk usaha yang dilakukan seseorang yang memang dibenarkan dalam Islam, karena memperoleh penghasilan dengan bekerja dan dengan keterampilan yang dimiliki.

B. Saran

Dari pembahasan dan kesimpulan di atas penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi pemerintah daerah setempat harus memberikan kemudahan dan dukungan kepada pihak perusahaan yang bergerak di bidang peningkatan perekonomian masyarakat.
2. Bagi setiap pelaku bisnis disarankan melakukan bisnis yang sesuai dengan aturan Islam, barangnya jelas serta dilakukan dengan kerja keras, dan tidak ada menipu orang lain.
3. Bisnis MLM merupakan bisnis yang sudah mendunia, sehingga bagi masyarakat harus mampu menjalankan bisnisnya sesuai dengan prinsip dan etika bisnis, artinya harus dapat memberikan perlindungan bagi konsumen.
4. Bagi kalangan akademisi yang ingin melanjutkan penelitian ini, diharapkan mampu menjelaskan bisnis MLM agar dalam pelaksanaannya tidak merugikan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abd.Aziz Masyhuri, *Mutiara Quran dan Hadits*, Surabaya: Al-Ikhlash, 1986
- Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2007
- Amalia, *Keadilan Distributif dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2009
- Andrew Griffiths dan Wayne Toms, *Membangun Bisnis Jaringan*, Jakarta: Tangga Pustaka, 2011
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Bandung: Sinar Baru Lagesindo, 2007
- Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fikih*, Jakarta: Kencana, 2006
- Edwin Nasution dkk, *Pengenalan eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana, 2007
- Gamal, *Aktivitas Ekonomi Syariah*, Pekanbaru: Unri Press, 2004
- Labib, Mufti dan Ibrahim, Arsil, *Peranan Nilai dan Akhlak Dalam Ekonomi Islam*, Kuala Lumpur: Angkatan Belia Islam Malaysia, 1998
- Mawardi, *Ekonomi Islam*, Pekanbaru: Alaf Riau, 2007
- M.Jawad Mughniyah, *Fikih Lima Mazhab*, Jakarta: Lentera, 2010
- Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT.Remaja Rosdakarya, 2002
- Philip Katler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT.Indeks, 2005
- Robert T. Kiyosaki, *The Cashflow Quadrant (Panduan Ayah Kaya Menuju Kebebasan Finansial)*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012
- Sholahuddin, *Asas-Asas Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Press, 2007

Thamrin, *Ekonomi dan Manajemen Suatu Perspektif*, Pekanbaru: Suska Press, 2009

Suharno dan Yudi Sutarso, *Marketing in Practice*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010

Suzanne Haneef, *Islam dan Muslim*, Jakarta: Pustaka Firdaus, 1993